



Starten in tijden van corona? Het kan!

De VLAIO Startergids zet je op weg

Je bruist van enthousiasme en ideeën om een eigen zaak te starten. Proficiat! Er staat jou een boeiende reis te wachten. Maar is het in tijden van corona überhaupt mogelijk om van een ondernemersdroom ook een zakelijk succes te maken? Jazeker! Met wat lef, ambitie én een grondige voorbereiding kan dit hét ideale moment zijn om de sprong tot ondernemen te wagen! De nieuwe startersgids van VLAIO 'Altijd onderweg' is dé reisgids die je daarbij begeleidt.

De VLAIO Startersgids 'Altijd onderweg'

In het online startersplatform www.vlaio.be/startersgids maak je stap voor stap kennis met de kansen en uitdagingen van het ondernemersleven. Je kan een profiel aanmaken en via een persoonlijk dashboard jouw unieke route uitstippelen en opslaan. In de verschillende wijken vind je oefeningen, tips, templates en contacten om je netwerk te versterken, je ideeën aan te scherpen en de nodige centen te vinden – allemaal samengesteld door ondernemingsexperts die niets liever willen dan dat jij je droom waarmaakt.

“

Zeggen dat ondernemen geen evidente reis is, is een understatement. Een gids is dus geen overbodige luxe. Dit is waar de VLAIO startersgids goed van pas komt. Maar evengoed is de startersgids een plaats waar ondernemers nieuwe inzichten, tools en vooral veel inspiratie kunnen opdoen.”

- Omar Mohout, Entrepreneurship Fellow Sirris

7 tips om nog in 2020 sterk en ‘coronaproof’ te starten

Op ondernemersavontuur vertrekken in het huidige tijds kader is uitdagend, maar de nieuwe realiteit creëert ook nieuwe mogelijkheden. Misschien zie jij net nu een mooie kans voor een vernieuwend idee of een innovatieve oplossing? De VLAIO startersgids helpt je op weg! In 7 tips - gebaseerd op de 7 wijken uit onze nieuwe startersgids – maken we jouw plannen voor een eigen zaak ‘coronaproof’ zodat je nog in 2020 kan opstarten.

“ Ik word hier blij van! In de startersgids is de ondernemer de held in het verhaal, dat voel je.”

- Pieter Haijen, zaakvoerder Coachieving



Bezoek het bruisende
Ideeënplein

1. Bedenk nieuwe ideeën voor een nieuwe wereld

De wereld ziet er vandaag heel anders uit dan een paar maanden geleden. We lopen tegen nieuwe maatschappelijke uitdagingen aan, die een frisse kijk, een vernieuwend concept of een innovatieve oplossing vragen. Daarom is het nu belangrijker dan ooit om nieuwe ideeën te genereren. Start je ondernemersreis in het ideeënplein en ga aan de slag met jouw beste ideeën. Hier zitten ongetwijfeld pareltjes tussen die blijvers zijn. En zo komen nieuwe ondernemingen tot stand – die soms het potentieel hebben om de wereld te veranderen!

TIP: Al gedacht aan een bedrijf overnemen?

Starten door overname lijkt je misschien minder spannend, maar biedt wel tal van voordelen. Je hebt meteen een stevig lanceerplatform aan kapitaal, ervaren werknemers, klanten en producten die een plaats hebben in de markt. Uit onderzoek blijkt dan ook dat de overlevingskans bij starten door overname zo'n 90% is! Misschien kan je door de huidige economische situatie een koopje doen, maar hier zijn wel risico's mee gepaard. We raden je daarom aan je bij dit complex proces te laten bijstaan door professionele overnamebegeleiding. Je kan hiervoor subsidies krijgen via de kmo-portefeuille.



Ga aan de slag in het
businesskwartier

2. Maak een wendbaar ondernemersplan

Ook voor corona begon elk startersavontuur met een goed doordacht ondernemersplan. Door de crisis blijkt nog maar eens dat onze wereld heel snel kan veranderen. Daarom mag je jouw businessplan niet zien als iets statisch en onveranderlijk, maar moet je plan gebruiken als een wendbare, flexibele tool. In het businesskwartier vind je templates om zelf aan de slag te gaan. Nood aan een klankbord? Dan kan je terecht bij startersbegeleiders die je gidsen doorheen dit proces.

Lopen de zaken toch minder vlot dan gepland? Kom je onderweg in moeilijkheden? Aarzel niet om je ondernemingsplan kritisch te herbekijken: Kan je jouw strategie bijschaven? Moet je de focus verruimen? Zie je opportuniteiten die je aan het begin van je reis had gemist? Een stressbestendig, sterk ondernemersplan is een veranderlijke, levende werktuig, die je permanent in vraag stelt en op elk moment kan bijsturen.

“ Normaal bieden we zakenritten aan. Maar door de coronacrisis was daar plots geen vraag meer naar. Samen met Mini dokterden we dan een campagne uit om de horeca te ondersteunen met thuisleveringen. Daar hebben we een paar mooie deals mee binnengehaald. Ik wil onze food delivery-oplossing ook na corona verder uitrollen, gericht op restaurants buiten centrumsteden waar Uber Eats en Deliveroo niet actief zijn.”

- Gunther Ghysels, CEO Get Driven

Het Limburgse Deusjevoov bouwt normaal beursstanden en decors. Ook daar is voorlopig weinig vraag meer naar. Dus herbekeken ze hun ondernemingsplan, en gebruikten hun know-how om een modulaire microstudio te maken waar je virusvrij en ongestoord kan videobellen.

Kom thuis in de
Woonwijk



3. Bouw veerkracht bij jezelf en bij je naasten

De coronacrisis heeft een impact gehad op ieders leven. Ook jouw keuze om te ondernemen, zal jouw privéleven beïnvloeden. Je bent immers 24/7 ondernemer, zeker in de opstartfase. De drukke dagen, de onzekere toekomst en de financiële risico's kunnen zwaar wegen op jouw omgeving – en, niet te vergeten, op jezelf. Je slaat je het best door moeilijke tijden als je samen met jouw naasten voldoende veerkracht hebt opgebouwd.

Daarom is het cruciaal om bij de opstart in gesprek te gaan met je familie, en ook jezelf de spiegel voor te houden. Heb je de vaardigheden om succesvol te zijn? Zal je partner een rol spelen in je zaak? Hoe verdeel je de gezinsportefeuille? In de woonwijk kan je aan de slag met persoonlijkheidstesten, een woordenwolk en andere gesprekstools om samen door te nemen. Zo creëer je betrokkenheid en kan je in goede én in slechte tijden rekenen op de steun van je omgeving.

“ Een voordeel van de coronacrisis is dat er voor mij ruimte en een gelegenheid is ontstaan om over andere onderwerpen te spreken dan over mijn core business. Ik bel mensen op, en leer ze op een heel andere manier kennen. Ik hoor verhalen over hoe zij deze tijd beleven. Deze gesprekken zijn waardevol.”

- Alexandra Limage, zaakvoerster Sprint Transport

Ontmoetingen in het Partnership Café

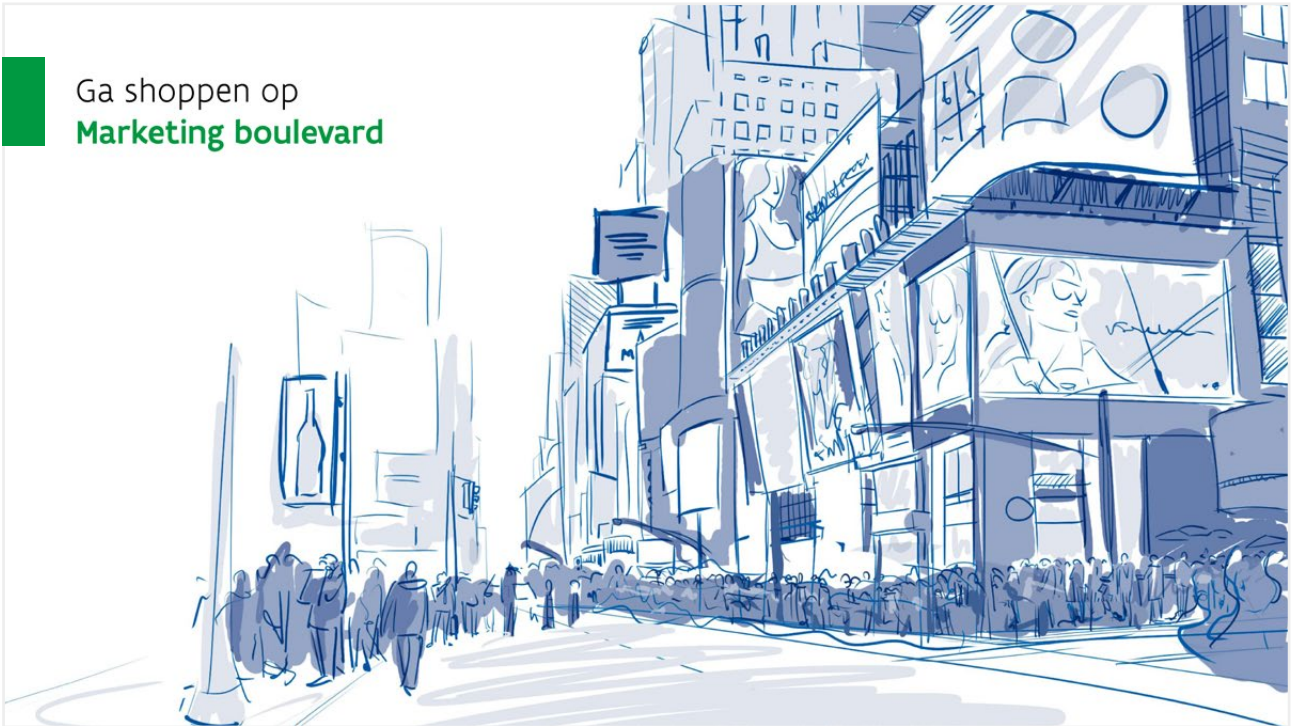


4. Zoek partners die je versterken

Als startende ondernemer moet je 'manusje-van-alles' zijn, maar je kan natuurlijk niet in alles zelf expert zijn. Gelukkig is ondernemen nooit een reis die je alleen moet maken. Ga op zoek naar teamleden, partners en mentors die je versterken en je helpen snel in te spelen op veranderingen. Want door samen te werken met anderen, kom je tot betere oplossingen. Partnerships wapenen je ook tegen moeilijke tijden en kunnen je – soms onverwachte – inzichten opleveren. In het partnership café vind je een tool om je directe netwerk in kaart te brengen. Je vindt hier ook inspiratie om gericht te zoeken. Wil je meer ondersteuning? Duik in het ruime aanbod van coachingtrajecten.

Medtech start-up Byteflies bundelde aan het begin van de coronacrisis de krachten met wel zeven partners uit hun netwerk. Ze brachten hun unieke resources en expertises samen om in ijlt tempo een slimme pleister te ontwikkelen die de gezondheid van coronapatiënten kan monitoren.

Ga shoppen op
Marketing boulevard



5. Boost je online aanwezigheid

De coronacrisis heeft voor de definitieve doorbraak van digitale bedrijfsvoering gezorgd. Meer mensen dan ooit tevoren vonden hun weg naar e-commerce en telewerken behoort tot het nieuwe normaal. Een sterke online aanwezigheid van je zaak is dan ook absolute noodzaak. Zorg dat de consument je vindt via minstens een eigen website. Wil je ook online verkopen? Besef dat je wereldwijd moet concurreren, en dat iedereen schreeuwt om de aandacht van de online koper. Hoe ga jij die aandacht vangen? Hoe pak je jouw marketing aan? Wie zijn jouw klanten eigenlijk?

Het jonge make-upbedrijf Cent pur Cent zag aan het begin van de coronacrisis de verkoop kelderen. Nu de fysieke workshops wegvielen, startten ze met virtuele workshops. Die worden live door 300 vrouwen gevolgd, en de opname van de sessie wordt nadien nog honderden keren herbekeken. Het gevolg? Een onverwachte omzetgroei!

In de marketing boulevard leer je hoe je een marketing- en communicatieplan opstelt. Je vindt hier ook een schat aan informatie over virtuele klanteninteractie, prijszetting en digitale verkoop. Want zonder kopers, geen inkomsten. En zonder inkomsten, geen bedrijf. Stort je dus op je marketing en overtuig kopers van jouw meerwaarde!

Ga langs bij het
Administratief centrum



6. Breng je papierwerk in orde

Als je plannen om te starten héél concreet worden, is de tijd rijp om je naar het administratief centrum te begeven. Dit is misschien niet jouw favoriete wijk, maar wel een heel belangrijke. Breng je hier tijdens de opstartfase genoeg tijd door, dan bespaar je jezelf een hoop frustraties verder in je ondernemersreis! Een goede administratie zorgt er immers voor dat je wettelijk correct opereert, dan je professioneel overkomt bij partners en dat betalingen vlot verlopen. Zeker wanneer je plots in een crisis belandt zoals de coronacrisis, kan een slordige administratie je duur komen te staan.

TIP: Zoek je een geschikte bedrijfslocatie?

Neem een kijkje in het ruimte aanbod bizLocator, dé online zoekmotor voor professioneel vastgoed in Vlaanderen. Deze tool is gratis voor starters, ondernemers en investeerders die op zoek zijn naar een passende ruimte voor een commerciële activiteit in een bepaalde regio.

Administratie lijkt complex, maar eigenlijk kan je heel veel van je wettelijke en sociale verplichtingen gewoon zélf in orde brengen. Het enige wat dat vraagt is wat tijd, wat aandacht, en af en toe de hulp van een expert zoals een advocaat, een boekhouder, een notaris, een ondernemingsloket of een bevriende ondernemer. Vat die gesprekken goed voorbereid aan door je eerst te informeren in het administratief centrum. Verdiep je hier in topics zoals de verschillende ondernemingsvormen, het opstellen van offertes en het aanvragen van vergunningen. Zo start je jouw onderneming met een goede basis, waarvan je later ongetwijfeld de vruchten zal plukken!

“ Bij onze heropstart na de coronacrisis, gebruik ik de startersgids als leidraad met praktische modellen die me proactief doen vooruitkijken. Ik zie wat er op mijn pad komt, bijvoorbeeld dat een aandeelhoudersovereenkomst interessant is, dat ik mijn sales kan versterken door het canvas te volgen,... Tot nu toe ondernam ik op buikgevoel. De startersgids zorgt voor een objectief fundament onder dit buikgevoel.”

- Alexander Synhaeve, Founder Tomorrow



7. Zorg voor voldoende centen

Als cijfers al niet het hart en de ziel van je bedrijf zijn, dan zijn ze minstens de hersenen. Je mag als ondernemer nog zoveel passie hebben voor je zaak, als je centen op zijn, stopt het. Dat wordt vandaag duidelijk: tal van ondernemers staan door de coronacrisis financieel onder druk. Gelukkig hebben heel wat overheden en instanties tal van steunmaatregelen uitgewerkt om een (tijdelijke) financieringsnood te overbruggen.

TIP: Op de hoogte blijven van alle subsidies voor Vlaamse ondernemers?

Schrijf je in op één of meerdere VLAIO-nieuwsbrief(f)ven) en de nieuwsbrief van de subsidiedatabank. Zo krijg je alle laatste info over alle steunmaatregelen rechtstreeks in jouw inbox. Je kan op elk moment je terug uitschrijven.

Ben op zoek naar financieringsmogelijkheden voor je nieuwe zaak? In het financieel district barst het van de kennis en de partners. Hier vind je bijvoorbeeld selectiecriteria voor een boekhouder die bij je past, een checklist voor je kredietdossier en een overzicht van financieringsbronnen, subsidies en andere ondersteuningssteun. Via VLAIO kan je ook een afspraak maken voor advies op maat. Zo kom je in contact met de financierings- en startersexperts van het VLAIO netwerk, die je graag gidsen naar de nodige centen voor je avontuur. Samen met hen creëer je financiële gemoedsrust en ruimte om vooruit te kijken, en vergroot je je kansen op succes.

Het coronavirus buiten jouw bedrijf houden? Bringme ontwikkelde een virtuele receptioniste voor een contactloze, virusvrije verwelkoming. Een snelle toekenning van een subsidie voor een ontwikkelingsproject bij VLAIO maakte deze snelle innovatie mogelijk.

HEB JE VRAGEN OVER JOUW START ALS ONDERNEMER?

Neem dan contact op met ons. We zijn ook bereikbaar via WhatsApp.

vlaio.be/startersgids

0800 20 555
